MINISTÈRE DES COMMUNICATIONS

DÉVELOPPEMENT INTÉGRÉ DU SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS AU QUÉBEC

VOLUME 1

RAPPORT SOMMAIRE

Préparé par

TAMEC INC.

avec la collaboration de

Les services de Recherches Gamma
et
Langlois, Drouin et Associés

Mai 1982

TABLE DES MATIÈRES

RAPPORT SOMMAIRE

		Page
1.	INTRODUCTION	1
1.1	Mandat	2
1.2	Approche	4
1.3	Rapports	5
1.4	Remerciements et autres	7
2.	PARTIE I: VUE D'ENSEMBLE ET IMPLICATIONS MACRO-ÉCONOMIQUES	9
2.1	Le secteur des télécommunications au Québec	10
2.2	La téléphonie au Québec	11
2.3	Scénario de développement du secteur des télécommunications au Québec, 1982-1992	12
2.4	Implications macro-économiques	14
3.	PARTIE II: L'IMPACT SUR LES ABONNÉS ET LA FIRME	17
3.1	Les ententes de trafic	18
3.1.1	Objectifs	18
3.1.2	Revenus de type RTT	18
3.1.3	Revenus de type "membres adjacents"	22
3.1.4	Résumé	23
3.2	Opérations d'un Bell Québec	24
3.2.1	Objectifs et approche	24
3.2.2	Résultats	27
3.3	Implications juridiques	32
3.3.1	La loi et la réglementation de Bell Québec	32
3.3.2	Le financement de Bell Québec	36
3.3.3	Le cadre réglementaire de Bell Québec	39
3.3.4	Les incidences fiscales d'un Bell Québec	41
3.4	La structure corporative	43
3.4.1	Objectifs	43
3.4.2	Approche	43

TABLE DES MATIÈRES (suite)

		Page
3.4.3	Revue des opérations de Bell Canada	44
3.4.4	Application des critères	46
3.4.5	Northern Télécom	51
3.4.6	Résumé par rapport à un Bell Québec	52
4.	PARTIE III: CONCLUSIONS ET OPTIONS POUR LE QUÉBEC	53
4.1	Conclusions	54
4.1.1	Implications financières	54
4.1.2	Le prix des services de téléphone	54
4.1.3	Les politiques, la réglementation et la concurrence	56
4.1.3.1	Les politiques	56
4.1.3.2	La concurrence	56
4.1.4	La clé: Recherche et Développement	57
4.1.5	Bell Canada et la provincialisation	58
4.1.6	Les risques d'un Bell Québec	59
4.1.7	Stratégie à court terme	60
4.2	Options pour le Québec	61
4.2.1	Introduction	61
4.2.2	Les constats de base.....	62
4.2.2.1	Les activités de Bell Canada	62
4.2.2.2	Les impacts macro-économiques	63
4.2.3	Variables indépendantes échappant au contrôle du Québec	64
4.2.4	Variables indépendantes sur lesquelles le Québec exerce un contrôle	65
4.2.4.1	Fiscalité des entreprises.....	66
4.2.4.2	Fiscalité des individus	67
4.2.4.3	Politiques linguistiques	68
4.2.4.4	Autres politiques	69
4.2.5	Variables mutuellement dépendantes et spécifiques au secteur des télécommunications	69

TABLE DES MATIÈRES (suite)

		Page
4.2.5.1	Le scénario de développement au Québec	69
4.2.5.2	La stratégie corporative de Bell Canada	71
4.2.5.3	Politiques des télécommunications et réglementation	72
4.2.6	La stratégie	75

1. INTRODUCTION

1. INTRODUCTION

1.1 Mandat

Au cours du mois de juillet 1981, le Ministère des Communications du Québec lançait un appel d'offres intitulé "Devis d'une étude politico-économique sur le développement intégré des services de télécommunications au Québec". Le but général de l'étude était défini comme étant d'évaluer l'impact de l'application d'une juridiction provinciale s'appliquant à l'ensemble des entreprises publiques de téléphone qui opèrent sur le territoire du Québec, juridiction dont les objectifs seraient:

- d'adapter aux besoins des québécois, et ce sur l'ensemble du territoire, le développement des télécommunications;

- d'optimaliser les retombées économiques engendrées directement ou indirectement par les entreprises de téléphone qui oeuvrent sur le territoire du Québec.

Le devis proposait ensuite des objectifs spécifiques qui sont:

- de définir une structure corporative optimale pour un Bell Québec,

- de déterminer les impacts macro-économiques d'un Bell Québec,

- d'analyser les ententes et contrats de trafic entre les différents partenaires du secteur de la téléphonie et déterminer les types de contrats les plus appropriés pour un Bell Québec,

- de déterminer les intérêts de Bell Canada à rechercher une juridiction provinciale et d'identifier les modifications aux

lois du Québec permettant d'assumer une telle juridiction,

- de remplacer une juridiction provinciale de Bell Québec dans le contexte du développement global des télécommunications au Québec, incluant:

. les autres sociétés de téléphone oeuvrant au Québec
. les autres sociétés de télécommunication oeuvrant également au Québec
. la câblodistribution
. les autres aspects touchant le développement économique, culturel et régional du Québec.

Afin de répondre pleinement aux exigences du devis, Tamec Inc. décida de retenir les services de deux groupes, soit:

- Me Francine Côté, du cabinet d'avocats Langlois, Drouin et Associés
- Messieurs K. Valaskakis, P. Sindell et H. Ben Yahia de la société Services de Recherche Gamma, division de IN.CEP Ltée.

La proposition préparée par Tamec Inc. retenait l'approbation du jury créé pour examiner les différentes propositions reçues et le 16 octobre 1981, un contrat était signé entre les représentants du Ministère des Communications du Québec et ceux de Tamec Inc.

Afin d'assurer la bonne marche des travaux, le Ministère créait un Comité Directeur dont le rôle est:

- de s'assurer que les travaux de l'exécutant soient de bonne qualité et conformes au devis,

- de jouer un rôle consultatif tout au long du déroulement des travaux.

Le Comité directeur, présidé par M. François Paradis, Directeur, Direction du Développement des Télécommunications, comprenait en outre les personnes suivantes:

- Ministère des Communications:

  . M. Jean-Lucien Caron, Sous-ministre adjoint
  . Mme Michèle Guay, Directrice de la Recherche

- Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme:

  . M. André Caron, Directeur, Direction des Biens d'Équipement

- M. Léon Courville, professeur à l'École des Hautes Études Commerciales, dont les services ont été retenus à titre d'expert indépendant par le Comité Directeur.

1.2 Approche

Le 4 novembre 1981, Tamec Inc. soumettait au Comité Directeur un document d'orientation des travaux. Ce document, qui prenait la forme d'une Table des Matières préliminaire, proposait au Comité Directeur que les travaux soient divisés en trois grandes parties portant les titres suivants:

I Développement intégré des télécommunications: Vue d'ensemble et implications macro-économiques.

II La création d'un Bell-Québec: Impact sur les abonnés et la firme

III Options pour le gouvernement du Québec.

Le document était approuvé en principe par le Comité Directeur, lors d'une réunion tenue à Québec le 10 novembre 1981.

La partie I du rapport a pour but essentiel de tracer un portrait adéquat du secteur des télécommunications au Québec et de situer ce secteur dans le contexte du développement économique devant marquer la prochaine décennie.

La partie II de l'étude a un caractère beaucoup plus micro-économique et se doit notamment:

- de déterminer l'impact sur les abonnés et la firme résultant de la création d'un Bell Québec,

- d'examiner la structure corporative actuelle de Bell Canada et de définir des modèles de structure corporative qui incorporeraient un Bell Québec,

- d'étudier les lois et la réglementation du Québec en ce domaine et de proposer des modifications si nécessaires.

La partie III enfin se verra une synthèse des deux premières parties de laquelle découleront un certain nombre d'options pour le gouvernement du Québec, options pour lesquelles nous élaborerons une description claire et concise des conséquences associés à chacune d'entre elles.

1.3 Rapports

Compte tenu de la complexité et de l'envergure de l'étude, nous avons jugé souhaitable de présenter les résultats des travaux sous trois documents séparés, soit:

Volume 1 - Rapport sommaire (le présent document) qui résume l'approche et dégage les principales conclusions de l'étude

Volume 2 - Rapport principal qui présente de façon détaillée l'approche adoptée ainsi que les résultats obtenus

Volume 3 - Annexes statistiques

Incluant la présente introduction, le rapport sommaire est structuré de la façon suivante:

1. INTRODUCTION

2. PARTIE I: VUE D'ENSEMBLE ET IMPLICATIONS MACRO-ÉCONOMIQUES

2.1 LES TÉLÉCOMMUNICATIONS AU QUÉBEC
2.2 L'INDUSTRIE DU TÉLÉPHONE AU QUÉBEC
2.3 SCÉNARIO DE DÉVELOPPEMENT DES TÉLÉCOMMUNICATIONS AU QUÉBEC
2.4 LES IMPLICATIONS MACRO-ÉCONOMIQUES

3. PARTIE II: L'IMPACT SUR LES ABONNÉS ET LA FIRME

3.1 LES ENTENTES DE TRAFIC
3.2 LES OPÉRATIONS D'UN BELL QUÉBEC
3.3 IMPLICATIONS JURIDIQUES
3.4 STRUCTURE CORPORATIVE

4. PARTIE III: CONCLUSIONS ET OPTIONS POUR LE QUÉBEC

4.1 CONCLUSIONS

4.1.1 Implications financières
4.1.2 Le prix des services de téléphone
4.1.3 Les politiques, la règlementation et la concurrence
4.1.4 La clé: Recherche et Développement
4.1.5 Bell Canada et la provincialisation
4.1.6 Les risques d'un Bell Québec
4.1.7 Stratégie à court terme

4.2 OPTIONS POUR LE QUÉBEC

4.2.1 Introduction
4.2.2 Les constats de base
4.2.3 Variables indépendantes échappant au contrôle du Québec
4.2.4 Variables indépendantes sur lesquelles le Québec exerce un certain contrôle
4.2.5 Variables mutuellement dépendantes et spécifiques au secteur des télécommunications
4.2.6 La stratégie

1.4 Remerciements et autres

Nous tenons à remercier le Comité Directeur de leur bonne coopération durant toute la durée des travaux. Nos remerciements s'adressent également à messieurs T. Matuszewski et R. Marshall du Bureau de la Statistique du Québec, dont l'aide nous a été précieuse en ce qui a trait à l'évaluation des implications macro-économiques. Nous tenons enfin à remercier la direction de Bell Canada qui a mis à notre disposition des ressources humaines significatives pour répondre à des questions qui, nous l'espérons, ont permis de satisfaire les exigences de la partie II de la présente étude.

Les personnes suivantes ont participé aux travaux ainsi qu'à la rédaction du rapport:

- Tamec Inc.

  M. Michel Lafontaine, Chef de projet
  M. Samir Talhami, Chef Économiste
  M. Gil Darves Bornoz, Économiste Sénior

- Services de Recherche Gamma

  Dr. Kimon Valaskakis
  M. Peter Sindell
  M. Hadj Ben Yahia

- Langlois, Drouin et Associés

  Me Francine Côté
  Me Raynold Langlois
  Me Claude Joli-Coeur
  Me Rodrigue Lévesque

2. PARTIE I: VUE D'ENSEMBLE ET IMPLICATIONS MACRO-ÉCONOMIQUES

2. PARTIE I DE L'ÉTUDE: VUE D'ENSEMBLE ET IMPLICATIONS MACRO-ÉCONOMIQUES

2.1 Le secteur des télécommunications au Québec

Les recettes d'exploitation du secteur, de l'ordre de $1,7 milliard en 1980, représentent environ 2,5% du P.I.B. par rapport à 2,3% en 1972. Outre la téléphonie, qui rend compte d'environ 76% des recettes, le secteur regroupe également les activités des autres entreprises de télécommunications, celles des entreprises de la radio et de la télévision ainsi que celles de la cablodistribution.

RECETTES D'EXPLOITATION DU SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS AU QUÉBEC, 1980

	$ millions	%
Téléphonie	$ 1,296	76,3%
Autres entreprises de télécommunication	$ 272	4,2%
Radio et télévision	$ 264	15,5%
Cablodistribution	$ 68	4,0%
Total	$ 1,700	100,0%

Le secteur occupe un peu plus de 39,300 emplois, ce qui représente environ 1,5% des emplois au Québec et les rémunérations versées en 1980 s'élevaient à plus de $800 millions soit environ 2% des rémunérations de tous les secteurs.

L'analyse a aussi démontré que la croissance du secteur au Québec est plus faible que dans l'ensemble du Canada; la cause principale de ce déclin relatif du Québec, outre la croissance plus lente de la population québécoise, est la faiblesse des revenus de la téléphonie.

2.2 La téléphonie au Québec

En 1979 on comptait 63,1 téléphones par 100 habitants dans la province de Québec comparativement à 70,4 en Ontario et 66,5 pour l'ensemble du Canada. L'écart entre le Québec et l'Ontario a diminué depuis 1972 malgré une plus faible croissance de la population de 0,6% comparativement à 1,2% et une plus faible croissance du nombre d'emplois de 2,4% comparativement à 3,1%.

Le rattrapage du Québec provient des téléphones principaux. En effet, 97% des ménages possédaient au moins un téléphone en 1979 comparativement à 98% en Ontario, et dans la même période il y avait 46,4 téléphones principaux d'affaires par 100 employés comparativement à 44,7 en Ontario.

Malgré ces facteurs positifs, les recettes nettes d'exploitation (1) par téléphone principal sont beaucoup plus faibles au Québec.

L'écart total entre le Québec et l'Ontario, de 79,2 dollars par téléphone principal, provient principalement du secteur interurbain qui est supérieur en Ontario de 67,7 dollars par téléphone principal.

Dans ce chapitre lorsque nous avons dérivé les revenus interurbains provinciaux nous avons supposé que le partage des revenus interurbains serait proportionnal aux revenus avant partage, hypothèse qui a été relachée au chapitre qui traite des ententes de trafic.

---

(1) Recettes totales d'exploitation moins dépenses d'exploitation.

RECETTES NETTES D'EXPLOITATION DE L'INDUSTRIE DU TELEPHONE, 1976-1979
(millions de dollars)

	1976	1977	1978	1979
Québec	185,6	188,3	227,3	232,0
par tél. principal ($)	81,3	80,0	93,3	93,0
Ontario	396,2	428,4	548,7	603,4
par tél. principal ($)	124,0	129,7	161,0	172,2
Canada	930,1	1 035,4	1 274,5	1 424,3
par tél. principal ($)	108,0	116,1	137,5	148,4

2.3 Scénario de développement du secteur des télécommunications au Québec, 1982-1992

La convergence des technologies de télécommunication et d'informatique est un processus continu qui mettra graduellement fin à diverses "chasses gardées". Ultimement le monopole de Bell dans le domaine des communications d'affaires est menacé, ce qui affectera à la fois les secteurs des services et des équipements. Cette convergence entraîne de fait un nouveau marché de l'information dont l'étendue et la complexité en rendent la définition très difficile; le groupe "Program on Information Resources Policy" de l'Université Harvard s'est cependant attaqué au problème en définissant une carte ou graphe du nouveau marché de l'information.

Sur cette carte, on peut remarquer qu'en abscisse, les différentes activités du marché de l'information vont du simple transport

LE MARCHÉ DE L'INFORMATION

SERVICES

TRANSPORT						CONTENUS
Livraison de lettres et de colis	Services de téléphone de base	Nouveaux services pour la transmission de la voix et des données	Câblodistribution et radiodiffusion	Accès à des banques de données éloignées	Consultation, services financiers, publicité et autres services professionnels	
Imprimeries Détaillants de journaux et périodiques	Services évitant le réseau local (satellite ou radio)		Services d'informatique à temps partagé	Services informatiques et logiciels de support	Annuaires	
Equipement de photocopie et d'impression		Communications militaires	Systèmes informatiques PABX privés	Mise en marché de logiciels	Périodiques spécialisés	
Dactylos Equipement pour la dictée, classification des documents, etc.	Equipement terminal • téléphones • imprimantes • facsimile • terminaux, point de vente • traitement de textes	Terminaux à grand volume pour le traitement et l'entreposage des données		Journaux Circulaires publicitaires	Magazines Autres contenus: . vidéocassettes . vidéodisques . livres . etc.	

PRODUITS

AT&T |

IBM —

jusqu'à la création de contenus, tandis qu'en ordonnée ces activités vont des produits jusqu'aux services. Le groupe de Harvard a cherché ensuite à identifier les activités présentes et futures susceptibles d'être exploitées par les deux géants de la convergence soit AT&T et IBM; on voit qu'il reste bien peu de secteurs où les deux seront absents et qu'en outre il y aura beaucoup d'activités où la concurrence sera féroce.

Le groupe Bell Canada a semble-t-il compris le message et a amorcé une transformation majeure, qui se poursuivra selon nous durant la prochaine décennie. D'ici peu de temps (4 ou 5 ans et peut être moins) le groupe Bell Canada verra les recettes d'exploitation de réseaux représenter moins de 50% des recettes totales. Le groupe Bell Canada se verra ainsi transformé en fournisseur de systèmes et de contenus et les ventes provenant de ces activités croîtront beaucoup plus vite à l'étranger qu'au Canada.

C'est au niveau de la bureautique que se jouera la partie durant la prochaine décennie et de nouveaux joueurs, qui ont basé leur stratégie sur le câble coaxial et les logiciels, prendront une importance beaucoup plus grande.

2.4 Implications macro-économiques

L'analyse des implications macro-économiques a distingué deux grandes familles d'impacts soit:

- Selon leur nature (sectoriels versus structurels)
- Selon leur objet (P.N.B., productivité, commerce extérieur et emploi)

L'analyse effectuée a démontré que bien que les impacts au niveau sectoriel ne sont pas négligeables, c'est au niveau structurel

que l'évolution du secteur des télécommunications au Québec présente le plus d'intérêt.

En effet, si sur le plan sectoriel les télécommunications et l'électronique représentent chacun 2,5% du P.I.B. québécois c'est au niveau structurel que l'impact est le plus grand puisque dans cette optique, les services de télécommunications sont perçus comme un facteur de production utilisé dans tous les secteurs de l'activité économique.

L'analyse a aussi démontré que bien qu'à long terme, les changements structurels identifiés dans le scénario de développement puissent être globalement bénéfiques pour l'économie québécoise (hausse de la productivité, du P.N.B.) il n'est pas du tout certain qu'en l'absence de mesures appropriées, les impacts sur l'emploi soient favorables au Québec et il en est de même pour ce qui est des impacts sur le commerce extérieur.

Pour ce qui est de l'impact sectoriel enfin, celui-ci est bien sûr important compte tenu de la taille du secteur, mais les analyses effectuées à l'aide du modèle intersectoriel du Québec indiquent que l'impact à la marge du secteur téléphonie, celui généré par des activités nouvelles, est plus faible que celui de secteurs situés tant en amont qu'en aval.

Nos conclusions sur l'impact macro-économique ont été résumées dans une grille d'analyse des impacts et on pourra se référer également à la section sur la structure corporative qui porte un jugement quant à l'impact macro-économique des différentes filiales et compagnies associées du groupe Bell.

GRILLE D'ANALYSE DES IMPACTS

	Impact sectoriel	Impact structurel
IB	Positif mais faible - Inquiétant du côté manufacturier puisque les installations de NTL, (le fabriquant dominant), vieillissent	Positif et fort - Très orienté du côté bureautique
oductivité	Positif et fort - C'est le logiciel qui remplace le matériel et la main-d'oeuvre	Positif et fort - Idem pour le logiciel
mmerce extérieur	Négatif et fort - Faiblesses du côté informatique - Logiciels télécom développés hors du Québec	Négatif et indécis quant à l'intensité
ploi	Négatif et fort si les tendances actuelles persistent	Négatif et fort en l'absence d'accroissement de l'output Positif et faible dans le cas contraire

3. PARTIE II: L'IMPACT SUR LES ABONNÉS ET LA FIRME

3. PARTIE II: L'IMPACT SUR LES ABONNÉS ET LA FIRME

3.1 Les ententes de trafic

3.1.1 Objectifs

En abordant la question des ententes de trafic et du partage des revenus interurbains qui en résulte, nous nous sommes fixé comme objectif de répondre à trois grandes questions, soit:

1. Les principes régissant les ententes de trafic actuelles pénaliseraient-ils (ou non) un Bell Québec par rapport aux revenus interurbains qu'il origine?

2. Les autres membres du Réseau Téléphonique Transcanadien (RTT) s'opposeraient-ils en bloc à la venue d'un Bell Québec et si non, y aurait-il des membres individuels susceptibles de s'y opposer?

3. Doit-on envisager d'autres types d'ententes?

Sans entrer dans toutes les complexités que nous avons tenté de présenter au volume 2, nos conclusions peuvent être divisées en trois groupes.

3.1.2 Revenus de type RTT

Les revenus avant partage de type RTT sous forme simplifiée comprennent:

- les revenus provenant des services interurbains originant et se terminant au Canada mais exigeant l'utilisation des réseaux de plus de 2 membres du RTT (un appel de Vancouver à Montréal par exemple);

- les revenus originant d'un membre du RTT et se terminant aux U.S.A.; ce type de revenus nécessite une entente avec les entreprises américaines dont la principale est AT & T (1);

- les revenus originant d'un membre du RTT et se terminant Outre-mer; ce type de revenus nécessite une entente avec Téléglobe (1).

La venue d'un Bell Québec aurait pour effet tout d'abord d'accroître les revenus RTT à partager pour les deux raisons suivantes:

- les revenus entre le Manitoba et le Québec considérés à l'heure actuelle comme des revenus "adjacents" passent maintenant dans le camp des revenus "RTT";

- les revenus entre le Nouveau Brunswick et l'Ontario subissent le même sort.

Bien que l'accroissement soit petit ceci est tout de même favorable du point de vue de l'ensemble des membres du RTT.

La deuxième considération est que, à cause encore une fois des complexités des formules de partage, la somme des revenus partagés d'un Bell Québec et d'un Bell Ontario n'est pas nécessairement égale aux revenus partagés de Bell Canada (2) (la somme des parties n'est pas nécessairement égale au tout).

---

(1) L'impact des récentes décisions du CRTC concernant ce type de revenus est également discuté plus loin (idem pour les revenus Outre-mer).
(2) Ceteris paribus.

L'analyse effectuée nous permet d'avancer que la somme de Bell Québec et de Bell Ontario est légèrement inférieure à Bell Canada, ce qui fait qu'il n'y aurait probablement pas d'opposition massive des autres membres du RTT.

Pour ce qui est des revenus après partage d'un Bell Québec, certaines des craintes que nous pouvions entretenir au début de cette étude se sont dissipées en cours de route pour deux raisons principales:

- ce ne sont pas seulement les immobilisations qui entrent dans la définition des coûts admissibles (salaires des opératrices affectées à des appels RTT ou frais de publicité par exemple);

- là où les immobilisations jouent un rôle, la distance n'est certes pas un facteur important (coûts associés à la commutation ou aux bâtiments par exemple).

De plus, compte tenu des coûts d'opération, de l'âge relatif des équipements, etc., entre Bell Québec et Bell Ontario, les différences que nous avons pu observer auraient tendance à favoriser le Québec.

Il résulte de tout ceci qu'un Bell Québec pourrait d'après nous obtenir des revenus RTT après partage qui représenteraient une très forte proportion de ses revenus originés, ce qui d'autre part pourrait susciter une certaine opposition chez un Bell Ontario.

D'autre part, le CRTC décidait récemment que les revenus de type États-Unis et Outre-Mer ne devraient pas être inclus dans les revenus RTT à partager puisqu'une forte proportion de ces revenus est originée par Bell Canada.

Un Bell Québec serait favorisé par le maintien d'une telle mesure en ce qui a trait aux revenus "Outre-mer" pour les raisons suivantes (1):

- le plus gros du trafic Outre-mer est constitué du trafic vers l'Europe;
- la part d'un Bell Québec dans ce trafic est passablement importante;
- les installations de Téléglobe à cet effet sont situées au Québec;
- les appels des autres membres du RTT vers l'Europe devraient utiliser le réseau de Bell Québec.

Pour ce qui est des revenus U.S.A., la position d'un Bell Québec dépend de deux facteurs:

a) Si les stations terminales (gateways) pour le trafic U.S.A. sont situées principalement au Québec, le Québec serait favorisé (semblable aux appels Outre-mer).

b) Si les stations terminales sont situées principalement en Ontario, il y a à ce moment deux sous-possibilités:

   i) Les revenus U.S.A. originés de Bell Québec, de même que ceux d'un Bell Ontario, entrent dans les revenus, avant partage de type "membres adjacents"; la position d'un Bell Québec dépend alors des conclusions auxquelles nous sommes parvenus pour ce type d'entente (voir paragraphe suivant);

---

(1) Ceteris paribus pour ce qui est de l'entente avec Téléglobe

ii) Les revenus U.S.A. originés par un Bell Québec n'entrent pas dans le "pot commun" Bell Québec - Bell Ontario; il faudrait à ce moment négocier une entente à cet effet ou développer des stations terminales Bell Québec - U.S.A.

3.1.3 Revenus de type "membres adjacents"

Les ententes actuelles définissent également les modalités de partage des revenus provenant des services interurbains qui originent et se terminent chez deux membres adjacents (voisins) du RTT. Un Bell Québec serait donc sujet à de telles ententes avec Bell Ontario à l'ouest et avec The New Brunswick Telephone Company à l'est.

La première considération à introduire est que des modifications aux ententes actuelles (si on les jugeait nécessaires) seraient moins difficiles à réaliser que dans le cas des revenus RTT (deux membres à la fois au lieu de 10).

En second lieu de telles modifications impliqueraient trois membres de la "famille" Bell Canada (2 frères et 1 cousin).

Troisièmement, si des modifications doivent être rendues nécessaires, les plus significatives sont évidemment entre le Québec et l'Ontario, compte tenu du volume du trafic; il n'y a pas grand chose à gagner du côté des ententes avec le Nouveau-Brunswick.

Nonobstant les considérations précédentes, nous estimons qu'avec les ententes actuelles, un Bell Québec obtiendrait des revenus de type "membres adjacents" après partage qui représenteraient une très forte proportion de ses revenus originés. Ceci est dû à une

foule de facteurs ayant trait à l'âge ainsi qu'au type d'équipements utilisés et aussi au fait que le trafic interurbain de l'Ontario est plus prononcé que celui du Québec.

3.1.4 Résumé

Le tableau suivant présente un résumé de ce qu'auraient été les revenus interturbains d'un Bell Québec pour l'année 1980.

REVENUS INTERURBAINS AVANT ET APRÈS PARTAGE
D'UN BELL QUÉBEC, 1980 ($ MILLIONS)

Type de revenu	Avant partage	Après partage	% après/ avant
RTT	153,7	127,9	83,2
Adjacent	82,7	81,9	99,0
Intra	263,7	263,7	100,0
Total	500,1	473,5	94,7

3.2 Opérations d'un Bell Québec

3.2.1 Objectifs et approche

Une fois en possession d'une estimation des revenus interrubains d'un Bell Québec nous sommes ensuite attaqués à formuler une prévision des revenus et des dépenses d'un Bell Québec.

À ce stade de l'étude nous avons retenu deux hypothèses fondamentales:

1- Nous avons présumé qu'il n'y avait pas de changements majeurs apportés à la tarification des services (locaux ou interurbains) ainsi qu'aux principes réglementaires essentiels quant au rendement; nous avons donc essentiellement extrapolé des tendances sans tenir compte de l'inflation.

2- Nous n'avons pris en compte que les revenus et dépenses associés à l'exploitation de réseaux; ceci, à ce stade encore une fois, est délibéré de notre part puisque nous voulons bien séparer les deux types d'incidences financières, soit celles résultant de l'exploitation de réseaux et celles résultant des autres activités, filiales et compagnies associées du groupe Bell Canada.

L'approche a donc consisté à formuler des prévisions touchant:

- les revenus
- les dépenses
- le nombre de postes principaux

Les prévisions que nous avons effectuées pour l'année 1980 sont illustrées au tableau suivant:

REVENUS ET DÉPENSES PROVENANT DE L'EXPLOITATION DE RÉSEAUX

POUR UN BELL QUÉBEC, 1980 ($ millions)

REVENUS	
Local	$ 608,6
Interurbain	$ 473,5
Divers net	$ 42,1
TOTAL	$1 124,2
DÉPENSES	
Courantes	$ 717,8
Amortissement	$ 224,7
TOTAL	$ 942,5
RECETTES NETTES	
TÉLÉCOM	$ 181,7

Une fois cette étape franchie nous avons retenu trois hypothèses soit:

Hypothèse A

Bell Québec serait impliqué dans les filiales, compagnies affiliées ainsi que dans les activités de consultation au prorata des postes principaux soit 39,48% de Bell Canada.

Hypothèse B

Bell Québec recoit 100% des bénéfices provenant des dividendes des filiales et compagnies affiliées de même que 100% du bénéfice net des activités de contrats. En retour cependant, Bell Québec doit assumer des frais additionnels de financement reliés à ces activités qui sous l'hypothèse A auraient incombé à Bell Ontario (1).

Sous cette hypothèse Bell Québec aurait du financer un montant additionnel de $334,6 millions aux conditions suivantes (2):

Accr. des besoins de financement	%	$ millions	Rendement moyen en %
Dette à long terme	49,2	164,6	8,7
Actions ordinaires	44,5	148,9	8,9
Actions privilégiées	6,3	21,1	9,8
Total	100,0	334,6	-

(1) Où en tout cas n'auraient pas incombé à Bell Québec.
(2) Ces conditions seraient identiques à celles encourues présentement par Bell Canada

Hypothèse C

Cette hypothèse est l'inverse de la précédente; Bell Québec est alors complètement dissocié des filiales, compagnies affiliées ainsi que des activités de consultation. En retour cependant, Bell Québec est libéré des frais additionnels de financement qui sous l'hypothèse A, lui aurait incombé.

Sons cette hypothèse les besoins financiers de Bell Québec seraient réduits de $218,3 millions ce qui impliquerait les réductions suivantes:

Réduction des besoins de financement	%	$ millions	Rendement moyen en %
Dette à long terme	49,2	107,4	8,7
Actions ordinaires	44,5	97,1	8,9
Actions privilégiées	6,3	13,8	9,8
Total	100,0	218,3	-

3.2.2 **Résultats**

Les résultats associés à ces hypothèses sont présentés au tableau suivant et montrent que le revenu net ajusté d'un Bell Québec pourrait varier de $40,5 millions sous l'hypothèse C à $89,1 millions sous l'hypothèse B.

ETAT PRO FORMA DES REVENUS ET DEPENSES - BELL QUEBEC 1980

($ millions)

	Hyp. A	Hyp. B	Hyp. C
Part dans les filiales	39,48%	100%	0%
Recettes nettes télécom.	$ 181,7	$ 181,7	$ 181,7
Dividendes	$ 15,3	$ 38,8	-
Allocation construction	7,3	7,3	7,3
Divers net	7,3	7,3	7,3
Sous total	$ 29,9	$ 53,4	$ 14,6
Intérêts	$ 113,3	$ 127,6	$ 104,0
Perte sur change	4,0	4,0	4,0
Revenu avant impôts	$ 94,3	$ 103,5	$ 88,3
Impôts	$ 37,9	$ 30,8	$ 42,6
Revenu net télécom.	$ 56,4	$ 72,7	$ 45,7
Contrats net	$ 18,5	$ 46,9	-
Revenu net	$ 74,9	$ 119,6	$ 45,7
Par poste principal ($)	$ 30,72	$ 49,06	$ 18,75
Dividendes sur actions privilégiées	$ 15,1	$ 17,2	$ 13,8
Revenu net applicable aux actions ordinaires	$ 59,8	$ 102,4	$ 31,9
Par poste principal ($)	$ 24,53	$ 42,00	$ 13,09
Ajustement pour dividendes ordinaires	-	$ 13,3	$ (8,6)
Revenu net ajusté	$ 59,8	$ 89,1	$ 40,5
Par poste principal ($)	$ 24,53	$ 36,55	$ 16,61

D'autre part si l'on assume qu'un Bell Québec devrait générer un rendement par poste principal semblable à Bell Canada ($53,07 en 1980) ceci signifie que sous toutes les hypothèses un Bell Québec ferait face à un manque à gagner que nous évaluons comme suit.

MANQUE A GAGNER D'UN BELL QUEBEC (1980) SOUS LES 3 HYPOTHESES RETENUES

	Hyp. A	Hyp. B	Hyp. C
Bénéfice net par poste principal de Bell Canada ($)	$ 53,07	$ 53,07	$ 53,07
Bénéfice net ajusté par poste principal de Bell Québec ($)	$ 24,53	$ 36,55	$ 16,61
Différence ($)	$ 28,54	$ 16,52	$ 36,46
Manque à gagner après impôts ($ millions)	$ 69,6	$ 40,27	$ 88,88
Manque à gagner avant impôts (1)			
- ($ millions)	$ 150,9	$ 87,4	$ 192,8
- par poste principal ($)	$ 61,90	$ 35,83	$ 79,09

(1) En utilisant un taux moyen de 46,1%

De plus, les hypothèses B et C ont été comparées quant à leurs incidences marginales (par rapport à l'hypothèse A) sur la provenance et l'utilisation des fonds d'un Bell Québec; on voit que dans les deux cas l'effet pour l'année 1980 n'est pas très important ($8 à $12 millions dans un sens ou dans l'autre).

INCIDENCE MARGINALE DES HYPOTHÈSES B ET C
PAR RAPPORT À L'HYPOTHÈSE A
($ millions)

	Incidences de B	Incidences de C
Provenance des fonds		
Accr. (réduc.) du revenu net	$ 44,7	$ (29,2)
Accr. (réduc.) des impôts différés	$ 9,1	$ (5,8)
SOUS TOTAL	$ 53,8	$ (35,0)
Utilisation des fonds		
Accr. (réduc.) dividendes		
. Sur actions priv.	$ 2,1	$ (1,3)
. Sur actions ordinaires	$ 13,3	$ (8,6)
Accr. (réduc.) des remboursements de dettes à long terme	$ 1,3	$ (0,9)
Accr. (réduc.) des acquisitions de placements	$ 14,4	$ (9,4)
Accr. (réduc.) des accroissements des actifs à court terme pour l'activité contrats	$ 10,2	$ (6,7)
SOUS TOTAL	$ 41,3	$ (26,9)
Accr. (réduc.) des entrées nettes de fonds	$ 12,5	$ (8,1)

Enfin à l'aide de l'hypothèse C et d'estimations concernant les immobilisations, un cash flow pro forma a été établi pour l'année 1980; un Bell Québec aurait ainsi eu à financer, d'une manière quelconque, une somme de plus de $280 millions.

CASH FLOW PRO FORMA D'UN BELL QUEBEC, 1980

($ millions)

	Bell Québec
Provenance des fonds	
Revenu net	$ 45,7
Dépréciation	$ 224,7
Impôts différés	$ 16,4
Allocation construction	$ (7,3)
Autres nets (1)	$ (8,2)
Sous total	$ 271,3
Utilisation des fonds	
Immobilisations	$ 511,4
Accroissement du fonds de roulement (1)	$ 40,5
Sous-total	$ 551,9
Surplus (besoin) de fonds	$(280,6)

(1) Estimé d'après Bell Canada au prorata des postes principaux

3.3 Implications juridiques

3.3.1 La loi et la réglementation de Bell Québec

Bell Canada est régie par la Loi concernant la compagnie de téléphone Bell du Canada S.C. 1980, ch. 67 et amendements subséquents. Cette étude a été faite en prenant l'hypothèse de départ formulée dans le mandat qui nous a été confié, soit le statu quo constitutionnel. C'est là un élément déterminant qui à lui seul, aurait suscité une discussion pertinente et complexe que nous écartons complètement dans la présente.

a) Le cadre réglementaire actuel de Bell Canada

Il est administré par le C.R.T.C. dont la juridiction est déterminée dans les lois suivantes: Loi sur les chemins de fer, la Loi nationale sur les transports, la Loi sur le conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, et les Règles de procédure du C.R.T.C. en matière de télécommunications.

b) Le cadre réglementaire des compagnies de téléphone intraprovinciales du Québec

Il est administré par la Régie des Services Publics du Québec qui tire sa juridiction principalement des lois suivantes: la Loi de la régie des services publics, la Loi du ministère des communications, l'ordonnance générale numéro 5, la Loi des compagnies de télégraphes et de téléphones, la Loi relative au partage des infrastructures d'utilité publique, la Loi assurant l'exercice des droits des personnes handicapées et les Règles de procédure de la Régie des services publics.

c) Distinctions fondamentales entre le cadre réglementaire au C.R.T.C. et celui de la R.S.P.

i) Les entreprises soumises à la juridiction du C.R.T.C. et la R.S.P.

Sous réserve de la question constitutionnelle, seules les entreprises de télécommunications fédérales sont régies par la C.R.T.C.

L'autorité de la R.S.P. s'étend aux entreprises publiques définies par la loi constitutive qui reprend sensiblement la même définition que celle de télécommunications que l'on retrouve à la Loi de la radio. Toutefois, la juridiction de la R.S.P. s'étend de plus à tout service exploité par le Gouvernement du Québec, ses mandataires ou corps public qui constitueraient une entreprise publique s'ils étaient exploités par un propriétaire privé dans la mesure où les droits des tiers sont affectés.

ii) Permis et licences d'exploitation

Bell Canada aux termes de sa loi constitutive est autorisée à exploiter un réseau de télécommunications (article 6 de la Loi de 1968).

Aux termes de l'article 23 de la Loi de la R.S.P., toute personne qui exploite une entreprise publique doit obtenir l'autorisation de la R.S.P. qui en fixe les conditions.

iii) Infrastructures

Le C.R.T.C. n'a pas aux termes des lois qui lui donnent juridiction, le pouvoir explicite d'ordonner l'utilisation partagée, sauf quant à l'article 317 de la Loi sur les chemins de

fer qui prévoit que ne peuvent être maintenus, sans la permission du C.R.T.C., des fils conducteurs, structures ou appareils servant à la transmission téléphonique ou télégraphique près de telles installations.

La R.S.P. a un pouvoir explicite d'ordonner aux termes et conditions qu'elle détermine, le partage d'installations d'utilité publique.

iv) Tarifs et taxes

Dans les deux cas, ils doivent être justes, raisonnables et non discriminatoires. Toufefois, la différence fondamentale se retrouve dans la nature de la base tarifaire utilisée pour déterminer le rendement équitable de Bell Canada versus une compagnie de téléphone québécoise.

Le critère adopté par le C.R.T.C. en 1966 est fondé sur la capitalisation moyenne, ce qui ne tient évidemment pas compte de la dette à long terme.

Cette réalité a forcé le C.R.T.C. à considérer d'autres éléments bien subjectifs, ce qui a pour résultat de constituer une base tarifaire qui est artificielle. Le C.R.T.C. en est si conscient que dans sa décision de septembre 1981, il informa le public qu'il allait de plus en plus s'orienter vers une base tarifaire plus conforme à celles en vigueur dans les provinces.

La base tarifaire de la R.S.P. est fondée sur la rémunération équitable des actifs nets mis à la disposition du public et constitue une formule qui pourrait convenir à Bell Québec.

v) Emission et vente d'actions

Toute émission, vente ou aliénation d'actions de Bell Canada est soumise à l'autorisation du C.R.T.C.; mais non l'émission ou la vente d'obligations ou débentures. La loi de 1978 limite le capital-actions de la compagnie à cinq milliards de dollars.

La R.S.P. ne contrôle que la vente, fusion ou aliénation des entreprises soumises à sa juridiction. C'est à cette occasion cependant que la R.S.P. étudiera les modalités de financement des entreprises réglementées et de l'impact sur le prix de vente.

vi) Interconnexion de réseaux et terminaux

L'interconnexion des réseaux est soumise au C.R.T.C., qui peut même forcer cette interconnexion aux termes de l'article 320 (7) de la Loi sur les chemins de fer. Le C.R.T.C. en fixe les modalités.

En matière d'interconnexion de terminaux, la loi constitutive de Bell Canada lui permet de fixer les conditions auxquelles les abonnés peuvent brancher leur équipement à son réseau. Un appel du C.R.T.C. est permis aux clients qui considèrent les exigences de Bell Canada comme déraisonnables.

Le 5 août 1980, le C.R.T.C. a rendu une décision provisoire relativement aux exigences quant au raccordement d'équipements.

3.3.2 Le financement de Bell Québec

a) Nature et objet des actes de fiducie

Les actifs de Bell Canada ont été nantis ou donnés à titre de garantie d'emprunts faits par Bell Canada dans différents actes de fiducie conclus à diverses époques depuis 1925 soit:

a) Trust Indenture and Mortgage dated as of March 1, 1925;
b) Trust Indenture dated April 1, 1976;
c) Trust Indenture dated as of July 1, 1976;
) Loan Agreement - 7 1/4% Series 2 Debenture 1981 - 1993 of Swiss Francs 100,000,000.

L'acte de 192[illegible](a) comporte une charge fixe et flottante sur tous les actifs de la compagnie non seulement à la signature de l'acte mais aussi sur ceux détenus dans l'avenir.

Bell Canada garantit dans cet acte qu'elle a la pleine et entière propriété de ses actifs et elle peut ensuite consentir d'autres charges ou privilèges sur ces actifs à condition que ceux-ci prennent rang après la charge fixe et flottante consentie dans l'acte de fiducie de 1925, ce qui est de fait observé dans les actes de fiducie subséquents.

b) Pouvoir de disposition

L'article 6, paragraphe 14 de l'acte de 1925(a) interdit à Bell Canada de disposer de ses actifs en totalité ou de façon substantielle ("substantially as a whole") sans le consentement exprès préalable du fiduciaire, le Trust Royal.

Quoiqu'il y ait matière à discussion sur la signification d'expression "substantially as a whole", une attitude prudente

nous commande d'interpréter que la création d'un Bell Québec détenant près de 40% des actifs de Bell Canada pourrait être considérée comme une disposition substantielle.

La prohibition contenue à l'acte comprend par ailleurs toute forme de disposition, soit par voie de consolidation, amalgamation, fusion, transfert et cession de droit et inclut donc celle envisagée dans la présente étude soit un roulement d'actifs de Bell Canada à Bell Québec.

De plus, les dispositions de l'article 12 du même acte traitent du pouvoir des obligataires réunis en assemblée, de ratifier ou autoriser la vente de la totalité ou d'une partie de l'entreprise.

Nous sommes d'opinion que même dans l'hypothèse envisagée d'un roulement d'actifs dans un Bell Québec détenu entièrement par Bell Canada, il devrait y avoir consentement des obligataires, attendu qu'il s'agirait là d'un changement fondamental à l'intégrité de l'entreprise et des garanties souscrites par celle-ci.

Le Trust Indenture du 1er avril 1976 conclu avec le Morgan Trust aux Etats-Unis ne comporte aucune charge fixe ou flottante. Il doit être interprété selon les lois américaines, ce que nous sommes inhabiles à faire.

Cet acte de fiducie ne comporte pas en tant que tel de restrictions au pouvoir de disposition de Bell Canada, mais certaines dispositions, notamment l'article 6, font référence aux autres actes de fiducie en vigueur en cas de défaut. Nous concluons donc que notre opinion pour l'acte de 1925, sous réserve de certains détails, s'applique également à celui du 1er avril 1976. Le roulement des actifs envisagé serait un défaut aux termes de cet acte, sauf si le consentement des obligataires

prévu précédemment était expressément obtenu et ce, sous réserve d'une opinion juridique compétente quant à l'impact des lois américaines.

Le Trust Indenture du 1er juillet 1976 avec le Trust Royal a été souscrit aux mêmes conditions que celui du 1er avril 1976 sauf l'article 8 relatif à "consolidation and amalgamation". On prévoit ici le cas d'une "reorganization or reconstruction of the company".

Toutefois, l'impact d'un défaut aux termes de l'acte de 1925 est fatal sur ce dernier acte de fiducie comme dans le précédent. Nous maintenons donc notre opinion quant à la nécessité du consentement exprès des obligataires.

c) Bell Canada est constituée à l'avantage général du Canada

L'on retrouve cette mention dans le préambule de chaque acte de prêt et garanties données en conséquence. Il ne fait aucun doute selon nous, que le changement de juridiction et donc de cadre réglementaire qui s'en suivrait, aurait un impact fondamental sur la structure de financement de Bell Québec.

En effet, les prêteurs ont consenti des prêts à Bell Canada en considération de certaines garanties, notamment quant aux revenus que Bell pouvait espérer réaliser par l'exploitation de ses actifs. Ces revenus anticipés tenaient compte d'une juridiction fédérale et d'une certaine philosophie des régulateurs quant au taux de rendement reconnu pour Bell Canada. Le changement d'organisme régulateur serait considéré comme un changement fondamental de l'entreprise Bell Canada sans compter qu'il y aurait peut-être lieu de considérer la création d'un Bell Ontario et donc la mise en scène d'un second organisme régulateur. Il s'agit là selon nous des facteurs essentiels qui modifient

sensiblement l'esprit et la lettre des différents actes de fiducie et qui confirment notre opinion de la nécessité du consentement des obligataires.

3.3.3 Le cadre réglementaire de Bell Québec

Après avoir étudié l'ensemble des lois qui régissent Bell Canada de même que celles qui constituent le cadre réglementaire des compagnies de téléphone soumises à juridiction de la Régie des services publics du Québec, il y a lieu de retenir deux points principaux quant aux changements qui seraient nécessaires pour implanter un cadre réglementaire qui convienne à Bell Québec.

a) Les changements à la loi constitutive de Bell Canada

Dans le contexte qui nous fut assigné pour ce mandat, soit le statu quo constitutionnel, les changements qui devraient être apportés à la loi constitutive de Bell Canada ont pour but d'écarter l'application de la Loi nationale sur les transports par le biais de laquelle Bell Canada est régie par le C.R.T.C.

Une foule d'autres dispositions deviennent également inutiles dans le contexte d'un Bell Québec qu'il n'y a pas lieu d'énumérer pour les fins de ce sommaire. Elles sont plus amplement détaillées dans le cadre du rapport principal.

La deuxième disposition qui peut générer bien des discussions, est celle à l'effet que Bell Canada est déclarée à l'avantage général du Canada. Dans l'hypothèse d'une délégation administrative des pouvoirs entre le Parlement fédéral et l'Assemblée nationale, ces dispositions à notre avis n'auraient sans doute pas à être abrogées. Bell Canada demeurerait toutefois soumise à la juridiction du fédéral en ce qui a trait

aux questions techniques relatives à la gestion du spectre de fréquences et aux critères d'utilisation des appareils de radio-communication et ce, aux termes de la Loi sur la radio.

b) Les changements à la Régie des services publics

Contrairement à ce qui se passe au fédéral, la Loi de la Régie des services publics ne prévoit aucune révision de ses décisions par le cabinet. Même si l'intervention de l'exécutif dans le processus judiciaire est une question qui suscite une vive controverse, nous sommes d'opinion que semblable pouvoir devrait être dévolu au ministre; celui-ci n'exercerait ce pouvoir que pour les décisions soulevant des questions d'importance nationale et ce, pour lui permettre d'intervenir pour redresser, le cas échéant, les décisions de la Régie qui ne seraient pas conformes aux politiques et stratégies mises en place pour le développement des télécommunications au Québec.

Semblables interventions ne se produiraient donc que très rarement si le ministre établit une politique globale de développement des télécommunications québécoises qui servirait de guide à la Régie.

Il est évident qu'un tel pouvoir ne saurait être exercé par exemple pour une simple question de tarif. Les meilleures comparaisons seraient la procédure pour permission d'appeler à la Cour suprême du Canada. Cette dernière accepte en effet d'entendre les affaires qui soulèvent des questions de grande importance pour la nation.

3.3.4 Les incidences fiscales d'un Bell Québec

Nous avons envisagé trois méthodes distinctes permettant à Bell Canada de transférer ses actifs à Bell Québec, soit la vente d'actifs, la location des actifs et l'utilisation des dispositions de roulement. Cette dernière méthode est la plus attrayante en vue de réduire au minimum les conséquences fiscales de la transaction envisagée. Cette méthode est toutefois sujette à trois conditions: tout d'abord les biens doivent être transférés à une corporation canadienne imposable. De plus, la contre-partie à être reçue par le contribuable (Bell Canada) de la corporation pour le transfert des biens doit comprendre des actions de cette corporation. Finalement, il faut que le contribuable et la corporation produisent conjointement aux autorités fiscales un choix dans lequel ils indiquent la somme pour laquelle le bien sera présumé avoir été vendu aux fins fiscales.

Dans le projet qui nous est soumis, il ne fait aucun doute que Bell Québec serait une corporation canadienne imposable, le critère de qualification en étant un de la résidence de la corporation.

Les deux autres conditions doivent s'étudier ensemble afin d'en comprendre la portée. Le transfert des actifs de Bell Canada à Bell Québec devrait se faire pour une considération totale égale à la juste valeur marchande des biens transférés. Compte tenu que la considération doit inclure des actions de Bell Québec, c'est dans la détermination de la considération, autre que des actions qui seraient reçues par Bell Canada, que la législation fiscale pose des règles très strictes et qu'il faut être prudent si on veut éviter des conséquences fiscales souvent lourdes.

Malgré les quelques inconvénients que cette façon de procéder comporte, nous croyons que dans les circonstances, il s'agit de

la solution la plus avantageuse sur le plan fiscal. Tout transfert de bien qui ne profiterait pas des dispositions fiscales de roulement entraînerait des déboursés d'impôt importants pour Bell Canada.

Notons enfin que la taxe de vente pourrait s'appliquer sur la disposition des biens qui ne sont pas du matériel de production si les actions de Bell Québec ne sont pas directement détenues par Bell Canada au moment du transfert des actifs.

3.4 La structure corporative

3.4.1 Objectifs

Le devis nous demandait d'examiner un certain nombre de questions à propos de la structure corporative, telles que:

- L'intégration verticale des opérations de Bell Canada est-elle bénéfique pour le Québec et devrait-elle être maintenue dans l'élaboration d'un Bell Québec?

- Quels sont les avantages et désavantages des formes corporatives plausibles pour un Bell Québec?
  - sur le plan des revenus et dépenses d'un Bell Québec
  - sur le plan macro-économique

- Quel est l'intérêt de Bell Canada à rechercher une réglementation provinciale?

3.4.2 Approche

L'approche utilisée pour atteindre ces objectifs à d'abord consisté à faire une revue des opérations du groupe Bell Canada depuis 1975. Après avoir bien défini la nature des activités des différentes filiales et compagnies affiliées nous avons ensuite procédé à certaines éliminations (compagnies inactives ou sociétés de portefeuille) ainsi qu'à certains regroupements.

Ensuite, nous sommes attaqués à développer des critères au moyen desquels on pouvait évaluer l'intérêt que ces diverses activités présentaient pour un éventuel Bell Québec. Ces critères sont:

- évaluation des actifs: valeur aux livres versus coût d'acquisition des placements versus valeur au marché lorsque disponible.

- perspectives de rendement financier à court terme en ce qui a trait aux dividendes susceptibles d'être reçus par Bell Québec

- impact macro-économique sur le Québec

- lien de dépendance économique avec Bell Québec (en présence d'un fort lien, les aspects touchant la structure corporative sont moins importants puisque Bell Québec exercerait un contrôle indirect important)

- l'impact sur la filiale en l'absence d'un lien corporatif et/ou économique avec Bell Québec

- jugement global en fonction de l'ensemble des critères précédent.

3.4.3 Revue des opérations de Bell Canada

Les revenus d'exploitation consolidés de Bell Canada ont atteint environ $7,3 milliards en 1981 par rapport à $2,8 millards en 1975.

L'analyse effectuée nous porte à conclure que le groupe Bell Canada est en voie de subir une transformation majeure. D'une société essentiellement exploitante de réseaux accompagnée d'un secteur de fabrication servant essentiellement ses propres besoins (1), le groupe Bell Canada est devenu une société dont plus de 50% des revenus dépendront bientôt:

- du "Know how" et des logiciels dans le matériel de fabrication

---

(1) Et à partir de produits copiés pour la plupart

- de la consultation et des services similaires

- de la mise en marché de contenus

- de la vente d'équipement de télécommunication et de bureautique dans un environnement concurrentiel

Et qui plus est, la croissance fulgurante de ces autres activités s'effectue carrément en dehors du Canada.

REVENUS D'EXPLOITATION CONSOLIDÉS
DE BELL CANADA, 1975 ET 1981

	1975		1981	
	$ millions	%	$ millions	%
Services de télécom	1 741	62,4	4 000	54,5
Fabrication	999	35,8	2 530	34,5
Contrats et activités diverses	50	1,8	800	10,9
Total	2 790	100,0	7 330	100,0

3.4.4 Application des critères

L'application des critères précédemment énoncés nous a permis d'en arriver aux conclusions suivantes:

- Exploitation de réseaux

  Toutes les filiales et compagnies affiliées dans se secteur présentent peu d'intérêt pour Bell Québec à l'exception des sociétés suivantes:

  . Télébec qui d'après nous offre un potentiel de rendement peu intéressant et qui pourrait être transféré à un Bell Québec plus tard.

  . Télésat puisque Bell Canada, étant devenu une société de portefeuille, ne peut plus faire partie du RTT; Bell Québec hériterait donc d'environ 10% de Télésat.

- Édition et contenus

  Toutes les filiales et compagnies associées pourraient être dissociées d'un Bell Québec à l'exception des sociétés suivantes pour lesquelles nous sommes indécis:

  . Télé-Direct (Publications): il s'agit des pages jaunes et Bell Québec exercerait un "contrôle" important sur cette compagnie par le biais du contrat de service entre les deux sociétés.

  . Ronalds Fédérée pour laquelle nous demeurons indécis compte tenu d'une part du lien de dépendance (impression des annuaires) et d'autre part de l'impact macro-économique.

- Consultation

Nous avons pris en compte le contrat avec l'Arabie Séoudite ainsi que la filiale que nous avons surnommée Bell Gestion. Le secteur aurait définitivement intérêt à être associé à Bell Québec en fonction de tous les critères définis précédemment.

- Fabrication et R et D

Il s'agit là des joyaux de la couronne en ce qui nous concerne (1). La question des dépenses de Recherche et Développement est à notre avis d'une telle importance que nous recommandons la création d'une nouvelle entité corporative soit RBN - Québec qui serait détenu à 30% par Bell Québec et 70% par Northern Télécom (semblable à ce qui prévaut actuellement pour RBN)

Pour ce qui de Northern Télécom notre analyse a dégagé les conclusions suivantes:

- Évaluation des actifs: valeur au marché de $55 l'action versus un coût moyen de $10,50 pour Bell Canada.

- Perspectives de rendement financier à court et moyen terme: faibles compte tenu du fait que NTL doit réinvestir une grande partie de ses bénéfices (dividende de $1/action)

- Impact macro-économique: les installations québécoises de NTL montrent des signes de sous développement mais, compte tenu du fait que NTL envisage un chiffre d'affaires de $5,0 milliards en 85 par rapport à $2,5 milliards en 81, l'impact macro-économique potentiel est énorme; de la même façon, les

---

(1) Voir nos remarques additionnelles sur NTL au paragraphe suivant.

dépenses de R et D devraient passer de $175 millions à $350 millions entre 1981 et 1985 (versus un budget de $6 millions pour RBN - Ile-des-Soeurs en 1980).

- Lien de dépendance économique avec Bell Québec: modéré mais décroissant très rapidement (5% à 6% des ventes à l'horizon 85) compte tenu de la forte progression des ventes aux États-Unis.

- Impacts sur N.T.L. de l'absence de liens avec Bell Québec: faible à décroissant.

- Jugement global: les joyaux de la couronne.

Nous nous sommes enfin permis de reproduire le tableau qui résume notre évaluation pour chacune des filiales et compagnies associées.

RÉSUMÉ DE L'ÉVALUATION: TOUS SECTEURS

Filiale ou compagnie associée	Evaluation des actifs	Perspective de rendement financier	Impact macro-économique	Lien de dépendance économique avec Bell Québec	Impact sur la filiale en l'absence de lien corporatif avec Bell Québec	Jugement global
Télébec	Faible	Faible	Faible	Fort	Négligeable	Associé plus tard?
Northern Telephone	Faible	Faible	Nil	Faible	Nil	Dissocié
Réseaux des provinces de l'Atlantique	Faible	Faible	Nil	Faible	Nil	Dissocié
Télésat	Faible	Faible à négatif	Potentiellement élevé	Modéré	Potentiellement positif pour Télésat	10% environ de Télésat détenu par Bell Québec
TDL	Faible	Faible	Faible	Fort	Fort	Dissocié
Ronalds Fédérée	Faible	Faible	Faible	Fort	Fort	Dissocié
Télé-Direct (Publications)	Très intéressant	Fortes sans changement au contrat de service	Modéré à négatif dans une perspective à long terme	Fort	Fort	Indécis
Autres filiales de Télé-Direct	N/D	Probablement faibles	Nil	Nil	Nil	Dissocié

RÉSUMÉ DE L'ÉVALUATION: TOUS SECTEURS (suite)

Filiale ou compagnie associée	Evaluation des actifs	Perspective de rendement financier	Impact macro-économique	Lien de dépendance économique avec Bell Québec	Impact sur la filiale en l'absence de lien corporatif avec Bell Québec	Jugement global
Consultation	Fonds de roulement et capital humain essentiellement	Excellente à court et moyen terme à tout le moins	Très élevé	Nil sauf capital humain	Négligeable	Avantage associé mais difficile à réaliser
Distribution Télécom et bureautique	N/D	Négatif à court terme (concurrence) Négatif à long terme (actifs admissibles Bell Québec)	Modéré à important	Concurrent de Bell Québec	Nil	Indécis avec tendance du côté de dissocié
RBN	Capital humain essentiellement	Nil et même négatif (dépense pour Bell Québec)	Absolument et totalement vital	Modéré à faible	Pourrait survivre	Associé et nécessité d'une nouvelle entité corporative
Northern Télécom	Très forte valeur au marché; fractionnement du "bloc" détenu par Bell Canada présente des dangers	Faibles à cause des politiques de réinvestissement des bénéfices NTL	Actuellement inquiétant mais potentiellement très fort	Modéré mais décroissant	Modéré mais décroissant	Les joyaux de la couronne mais difficile à réaliser

3.4.5 Northern Télécom

Toute la stratégie de cette entreprise repose sur deux théorèmes fondamentaux que NTL a énoncé très clairement vers le milieu de la dernière décennie:

- Le premier théorème dit essentiellement que le passage d'une société industrielle à une société post industrielle, (ce que NTL appelle l'Univers Intelligent) exige de "l'ordre" dans les réseaux de télécommunication; un tel "ordre" requiert une transformation graduelle mais éventuellement totale de l'analogique au numérique. Pour NTL, l'Univers Intelligent ne peut être que numérique.

- Le second théorème veut qu'il y ait convergence des télécommunications et de l'informatique parce que les deux industries sont basées sur les mêmes principes soit:
  - les logiciels
  - les circuits intégrés

En fonction de ces deux théorèmes la stratégie de NTL est de:

1- Investir massivement dans la R et D
2- Utiliser les réseaux locaux comme banc d'essai ainsi que pour amortir une partie des frais initiaux élevés.
3- Exporter vigoureusement afin de pouvoir recommencer le processus.

Les résultats obtenus à date sont tout simplement brillants; le chiffre d'affaires de l'entreprise qui a atteint $2,5 milliards en 1981 continue de croître à un taux annuel supérieur à 20%.

Ces constatations nous ont poussé à conclure que le Québec ne peut pas se permettre de recommencer à zéro, de tenter à tous les dix ans de créer un Northern Télécom.

Pour illustrer l'écart qui existe entre Northern Télécom et toutes les autres entreprises du secteur électronique au Québec on n'a qu'à songer qu'en 1980, NTL a essuyé sans broncher une perte qui est supérieure au chiffre d'affaires total de n'importe laquelle de ces entreprises.

3.4.6 Résumé par rapport à un Bell Québec

C'est donc les secteurs de la consultation et de la fabrication qui constituent le "noeud" de la question;

- sur le plan macro-économique les deux secteurs jouent un rôle vital pour le Québec

- sur le plan des revenus d'un Bell Québec le secteur de la consultation possède un avantage marqué à court et moyen terme puisque NTL se doit de réinvestir une forte proportion de ses bénéfices.

4. PARTIE III: CONCLUSIONS ET OPTIONS POUR LE QUÉBEC

4. PARTIE III: CONCLUSIONS ET OPTIONS POUR LE QUÉBEC

4.1 Conclusions

4.1.1 Implications financières

Un Bell Québec devrait faire face à "un manque à gagner" dont l'ordre de grandeur, estimé pour l'année 1980, varie entre $87 millions, dans l'hypothèse où Bell Québec hérite de toutes les filiales, compagnies affiliées et de la consultation, à $193 millions dans le cas où Bell Québec en serait totalement dissocié. De plus, à cause des besoins de fonds importants générés par ces autres activités, l'impact à court terme de l'inclusion de telles activités dans la structure corporative d'un Bell Québec n'est pas très important pour ce qui est des besoins de financement d'un Bell Québec.

Il faut donc s'attaquer au "coeur du problème", soit les revenus et les dépenses d'immobilisation et d'opération associées à l'exploitation du réseau.

4.1.2 Le prix des services de téléphone

Nous avons pris pour acquis que l'objectif susceptible d'être poursuivi par le Québec est le suivant:

D'assurer aux québécois un service universel à un coût qui soit juste et raisonnable.

Dans le contexte actuel, tant au niveau de la R.S.P. que du CRTC, le moyen utilisé pour poursuivre cet objectif est de mettre en application des tarifs fixes sans égard à l'usage, tarifs que l'on cherche à maintenir au niveau le plus bas possible en distinguant entre les abonnés résidentiels et les abonnés

d'affaires d'une part, et en imposant des prix artificiellement élevés pour les services interurbains d'autre part.

Une telle approche à la tarification sera très difficile à maintenir sous un Bell Québec:

- à cause de l'ampleur de la correction à envisager;
- à cause de l'introduction de l'élément concurrentiel dans le prix des services de télécommunications.

Par conséquent, le seul moyen de préserver l'objectif nous semble donc l'introduction d'une tarification de type "Service Local Mesuré" (SLM) qui, outre des frais mensuels fixes d'accès au réseau, consiste à facturer les appels locaux en fonction d'un ou plusieurs des quatres éléments suivants:

- volume d'appels
- durée des appels
- distance
- moment de la journée/semaine où les appels sont effectués

Ce type de tarification est la seule façon de s'attaquer sérieusement au "mouvement de trésorerie" (cash flow) d'un Bell Québec qui est caractérisé par des revenus trop faibles et des immobilisations trop élevées. Une tarification de type SLM aborde de front ce problème en faisant en sorte que les prix des services de télécommunications réflètent mieux les coûts encourus par la collectivité, tout en permettant de poursuivre l'objectif d'universalité du service à un coût minimum.

4.1.3 Les politiques, la réglementation et la concurrence

4.1.3.1 Les politiques

Nous avons cru nécessaire d'insister sur le rôle essentiel des "politiques" (1) dans toute stratégie de développement intégré du secteur des télécommunications au Québec. À notre avis le secteur est à l'heure actuelle marqué par l'absence de politiques cohérentes, par l'absence de "game plan". Il en a résulté un "vide" qui a été comblé par l'organisme de réglementation mais qui a été mal comblé, qui se caractérise par toute une série de politiques "ad hoc" très souvent contradictoires.

Il faut donc dans le contexte québécois éviter de répéter la même erreur et pour ce faire, il faut que le Législateur joue son véritable rôle. Cela ne signifie pas des interventions fréquentes ou discrétionnaires mais cela signifie des grands principes auxquels les intervenants doivent adhérer, y compris l'organisme de réglementation . Par exemple, lorsque le Législateur demande à la Régie des Services Publics de mettre en place des tarifs justes et raisonnables, le Législateur devrait mieux définir ce qu'il entend par là, ce qui pourrait être fait de la façon suivante:

> "Pour être justes et raisonnables, les prix des différents services de télécommunications devraient refléter les coûts encourus par la collectivité québécoise".

4.1.3.2 La concurrence

La concurrence telle que nous l'entrevoyons n'est qu'un des différents moyens que l'on peut utiliser dans la poursuite

---

(1) Employé ici dans le sens du mot "policy" en anglais.

d'objectifs économiques, sociaux et culturels; elle consiste tout simplement à laisser le mécanisme des prix décider de l'allocation des ressources. À ce titre elle n'est donc ni bonne ou mauvaise en soi, mais elle doit plutôt être jugée par rapport à ses effets sur la production et la consommation de biens et services de télécommunication. L'argument que nous avons donc voulu développer est que dans le contexte canadien, on n'a pas jugé souhaitable d'utiliser la concurrence en tant que moyen; le résultat est que, par rapport à la situation américaine où un tel moyen est utilisé, les citoyens canadiens se sont vu épargner non seulement les aspects négatifs de la concurrence mais aussi les aspects positifs. On se retrouve donc dans une situation où, bien que nous ayons été au point de départ dans une situation privilégiée (satellites, câble et même production de contenus), nous avons perdu le "leadership" dans à peu près tout. On est en quelque sorte forcé de conclure qu'il y a toutes ces choses, bonnes et mauvaises, que la concurrence a apporté aux américains, tandis que nous, nous n'avons rien.

4.1.4 La clé: Recherche et Développement

Nous avons insisté fortement dans cette étude sur le rôle vital joué par Northern Télécom. Ce rôle vital s'explique par le fait qu'il s'agit là de la seule entreprise canadienne à jouer dans les "ligues majeures"; le Québec à notre avis ne peut tout simplement pas se permettre de tenter de créer un Northern Télécom à tous les dix ans pour le voir ensuite lui filer entre les doigts.

La force de NTL réside à notre avis dans la capacité qu'a cette entreprise d'identifier des problèmes réels ainsi que les marchés qui en découlent, pour ensuite consacrer des sommes substantielles non pas tant à la recherche (R) mais plutôt au développement (D), efforts qui se traduisent enfin par des vrais produits que

l'on peut palper mais qui masquent en quelque sorte la composante qui rend compte d'une part de plus en plus grande du coût des produits; cette composante c'est le logiciel.

L'idée que nous avons proposée est donc la création d'une entité corporative distincte, soit RBN - Québec qui, en principe ferait passer le présent RBN au Québec de $6 millions et 155 employés à plus de $100 millions et 2 500 chercheurs à l'horizon 1985; nous disons en principe car nous n'avons pu, dans le cadre de cette étude, définir précisément si toutes les conditions sont réunies pour attirer et conserver à l'emploi de la collectivité québécoise une telle armée de chercheurs, scientistes et spécialistes des langues de programmation utilisées dans les machines.

Le gouvernement du Québec devrait donc attribuer la plus grande importance à cette question puisqu'il s'agit là, d'une part d'emplois mieux adaptés aux sommes que le Québec consacre à l'éducation, et qu'en outre les installations actuelles de Northern Télécom au Québec présentent des symptômes pour le moins inquiétants.

4.1.5 Bell Canada et la provincialisation

Bell Canada a subi d'après nous une transformation majeure au cours de la dernière décennie; d'une société essentiellement exploitante de réseaux de télécommunications, Bell Canada verra, d'ici moins de 4 ou 5 ans, plus de 50% de son chiffre d'affaires dépendre:

- du "know how" et des logiciels
- de la consultation
- de la distribution et mise en marché de contenus et d'équipements dans un environnement concurrentiel
- des marchés étrangers plutôt que du marché canadien.

On a donc l'impression que les institutions qui régissent la structure corporative n'ont pas permis que cette dernière suive, que cette structure corporative est encore le reflet de ce qui se passait il y a dix ans et plus.

Ce que Bell Canada veut d'après nous (et nous insistons sur le fait qu'il s'agit de notre propre opinion) c'est donc un réseau (ou deux s'il le faut) qui s'autofinance, qui prend ses responsabilités, et qui laisse le soin à Bell Canada de s'occuper de choses plus importantes, plus intéressantes et plus rentables.

4.1.6 Les risques d'un Bell Québec

Il y a à notre avis deux risques associés à la création d'un Bell Québec. Le premier est que le Québec n'assume que les "fils et câbles" sans obtenir en retour le reste, qui est plus important mais plus difficilement mesurable; nous avons bien dit "assumer" parce que nous avons pu déterminer dans cette étude que c'est bien ce que nous sommes en train d'obtenir de toute façon. Mais il faut tout de même parler de risque compte tenu de l'ampleur de la correction à envisager au niveau des prix du service local; il faudra que les espoirs que nous entretenons à propos de RBN - Québec et de Northern Télécom aient au moins des chances raisonnables de se matérialiser.

Il y a, d'autre part, le risque inverse, celui où l'on verrait une complicité s'établir entre l'organisme de réglementation et Bell, complicité qui aurait pour effet de ralentir l'introduction de produits et services qui sont essentiels aux hausses de productivité dans l'économie québécoise dans son ensemble, et en particulier dans le secteur des services.

4.1.7 Stratégie à court terme

On a vu précédemment que la "correction" à apporter aux revenus d'un Bell Québec était passablement importante et que même l'inclusion totale de toutes les filiales, compagnies affiliées ainsi que les activités de contrat ne suffisait pas à régler le problème.

D'autre part, on a vu également au présent chapitre qu'une tarification de type "Service Local Mesuré" pourrait entraîner une amélioration substantielle du "portrait financier" d'un Bell Québec en:

- augmentant les revenus
- diminuant les immobilisations.

Il n'en reste pas moins toutefois que la correction est de taille et que nous ne croyons pas qu'elle puisse être introduite brutalement, d'un seul trait. Il faudra donc songer à une période de transition avant la création d'un Bell Québec où, à titre d'exemple, l'on s'efforcerait:

1. d'amortir plus rapidement tous ces "vieux téléphones" qui non seulement ne procurent pas un rendement suffisant, mais qui de plus sont menacés par l'introduction de la concurrence;

2. de faire de même en ce qui concerne le filage intérieur et de traiter toute nouvelle dépense associée à ce poste comme devant être déduite durant l'année en cours et d'ajuster les prix en conséquence; ceci devrait inciter les abonnés à ne pas commander de prises supplémentaires lorsqu'il ne sont pas prêts à en assumer le coût réel;

3. d'amorcer un processus de sélectivité dans le choix des immobilisations à effectuer; ceci est en quelque sorte un

corollaire des deux points précédents où nous voulons bien faire comprendre que $1 investi dans du filage intérieur n'a pas la même valeur économique que $1 investi dans du matériel de commutation numérique, peu importe ce qu'en dit la base tarifaire;

4. de "tempérer" la poursuite d'objectifs sociaux ou autres par le biais du mécanisme des prix des services de téléphone.

4.2 Options pour le Québec

4.2.1 Introduction

La masse d'informations présentées tout au long de cette étude permet à notre avis d'établir un certain nombre de constats de base, qui à leur tour permettent de déblayer le terrain, d'éliminer un grand nombre de scénarios ou d'options si l'on préfère.

Si l'on vise à maximiser l'impact macro-économique, tant structurel que sectoriel, d'un Bell Québec, les options restantes doivent être replacées dans un contexte dynamique, où l'on doit tenir compte d'un certain nombre de variables, qui peuvent fluctuer de façon inter-dépendante ou indépendante et qui peuvent par conséquent affecter cet impact macro-économique. Ces variables sont à notre avis les suivantes:

- Variables indépendantes sur lesquelles le Québec n'exerce aucun contrôle telles que l'évolution technologique à l'échelle mondiale et plus particulièrement la situation aux États-Unis.

- Variables indépendantes sur lesquelles le Québec exerce un certain contrôle mais qui ne sont pas spécifiques au secteur des télécommunications; il s'agit de variables telles que la

fiscalité, les politiques linguistiques, le développement industriel, etc.

- Variables mutuellement dépendantes et spécifiques au secteur des télécommunications et comprenant:

  . le scénario de développement des télécommunications au Québec;
  . les politiques et la réglementation touchant les télécommunications;
  . la stratégie corporative de Bell Canada.

C'est donc en fonction de ces différentes variables que les options pour le Québec doivent être évaluées, ce que nous tenterons de faire après avoir d'abord défini ce que nous avons appelé les constats de base.

4.2.2 Les constats de base

4.2.2.1 Les activités de Bell Canada

Bell Canada a à notre avis subi une profonde transformation au cours de la dernière décennie. Au départ société exploitante de réseaux, Bell Canada verra prochainement plus de 50% de son chiffre d'affaires dépendre du 'know how', des logiciels incorporés dans des produits, de la consultation, des contenus et de la mise en marché de produits dans un environnement concurrentiel.

Non seulement, Bell Canada est-elle en train de devenir autre chose qu'une compagnie de téléphone, mais la croissance rapide qu'affiche ces autres secteurs entraîne des besoins de capitaux importants ce qui fait que le rendement financier de ces secteurs est faible, en tout cas à court et à moyen terme.

Il n'est donc pas possible de penser que l'inclusion de filiales au sein de Bell Québec puisse le 'dépanner' sur le plan financier. Peu importe l'option il devra donc y avoir un réajustement important au niveau de la tarification.

4.2.2.2 Les impacts macro-économiques

C'est au niveau de la R & D, et de la fabrication qui en découle, que se situent les impacts macro-économiques potentiels pour le Québec, ainsi que dans une certaine mesure au niveau de la consultation et de la distribution et mise en marché de contenus; nous disons dans une certaine mesure parce que la performance de ces secteurs vient encore loin derrière celle de Northern Télécom.

Or la partie dans ce domaine (R & D et fabrication) se joue carrément à l'échelle mondiale ce qui nécessite par conséquent une stratégie basée sur:

- des efforts massifs au niveau de la R & D;
- l'utilisation des réseaux locaux comme banc d'essai ainsi que pour amortir une partie, si petite soit-elle, des frais initiaux élevés;
- des exportations vigoureuses afin de pouvoir recommencer le processus.

Il est donc tout à fait clair dans notre esprit que c'est une stratégie semblable que le Québec doit adopter; une stratégie basée sur la substitution aux importations, compte tenu de l'exiguïté du marché québécois imposerait un coût d'option (opportunity cost) passablement important à la société québécoise et ne donnerait en fin de compte que des emplois peu qualifiés reliés à l'assemblage et au montage de logiciels pensés et créés ailleurs.

Dans ce contexte d'une stratégie basée sur les exportations, il faut donc reconnaître que la seule présence d'un Bell Québec et d'une réglementation provinciale est peut-être une condition nécessaire mais n'est certes pas une condition suffisante pour atteindre l'objectif visé soit la maximisation des impacts macro-économiques. À titre d'exemple, les 21 filiales de AT & T exploitant des réseaux ont affiché en 1980 un chiffre d'affaires moyen de $2,2 milliards, soit deux fois plus que notre estimation du chiffre d'affaires de Bell Québec pour la même année. Et, ce qui est plus important, AT & T est prête à se départir de ces filiales pour pouvoir participer à des activités qu'elle juge plus importantes.

Vu sous cet angle, un Bell Québec ne constituerait donc qu'un réseau de taille moyenne à l'échelle nord américaine.

4.2.3 Variables indépendantes échappant au contrôle du Québec

On a présenté dans la première partie de ce rapport une carte ou graphe du nouveau marché de l'information qui nous a permis, d'une part d'illustrer le phénomène de la convergence des télécommunications et de l'informatique, et qui nous a aussi permis de situer les réseaux conventionnels de téléphonie dans ce marché.

Les conclusions que nous en tirons sont que la téléphonie occupe une place relativement petite dans ce nouveau marché, que la téléphonie nous semble en quelque sorte vulnérable:

- aux satellites et à la câblodistribution dans le domaine des nouveaux services qui intègrent voix, données et images;
- aux logiciels dans le réseau et au niveau des terminaux en ce qui a trait aux services conventionnels (stockage de la voix, renvois d'appels, contrôle des appels interurbains).

On a en quelque sorte l'impression que dans le contexte américain la téléphonie aura du mal à suivre, qu'elle n'est pas le moteur mais plutôt un des wagons entraîné par quelque chose de beaucoup plus puissant.

Ce n'est pas que nous voulons conclure que le modèle américain axé sur la concurrence et la déréglementation est le seul modèle valable; il s'agit plutôt de mettre en relief le fait que compte tenu du fait que les américains sont nos voisins, compte tenu de l'importance des échanges commerciaux entre les États-Unis et le Québec, il est important de tenir compte de ce qui s'y passe et c'est au niveau des utilisateurs de services de télécommunication que devrait se porter notre regard. Ce que nous voulons illustrer c'est que si les institutions financières, compagnies aériennes et de fait l'ensemble des secteurs économiques, ont accès aux États-Unis à des services de télécommunication plus diversifiés, mieux adaptés aux nouveaux besoins et à meilleur prix que ce qui est offert aux entreprises semblables oeuvrant au Québec, cela place ces entreprises dans une position désavantageuse par rapport à leurs concurrents américains; cela pourrait nous jouer un bien mauvais tour sur le plan des impacts macro-économiques.

4.2.4 Variables indépendantes sur lesquelles le Québec exerce un certain contrôle

Nous avons voulu traiter ici de variables qui ne sont pas spécifiques au secteur des télécommunications telles que fiscalité des corporations et des individus, politiques linguistiques et politiques industrielles en général. Nous disons que le Québec exerce un 'certain' contrôle parce que dans la plupart des cas les politiques du Québec doivent être jugées non pas en tant que telles mais plutôt par rapport à celles qui prévalent 'ailleurs'

(Ontario, États-Unis, Japon, etc.) et qui peuvent aussi être variées sans que le Québec y soit pour quelque chose.

4.2.4.1 Fiscalité des entreprises

Il ne nous est pas possible dans le cadre de la présente étude de déterminer si le régime fiscal imposé aux entreprises oeuvrant au Québec est moins avantageux (ou plus) que celui imposé aux entreprises oeuvrant ailleurs en Amérique du Nord; toutefois la fiscalité des entreprises oeuvrant au Québec a connu à notre avis au cours des 5 ou 6 dernières années un changement important; les 'ponctions' fiscales nous semblent de moins en moins basées sur les profits de l'entreprise et de plus en plus sur d'autres facteurs tels que le capital de l'entreprise et les frais de main-d'oeuvre (RRQ - RAMQ - Commission des Normes du Travail etc.).

Outre le fait qu'un tel type de fiscalité nous apparaît comme particulièrement néfaste dans le contexte économique actuel (1) le problème est potentiellement sérieux en ce qui a trait aux activités de R & D, (2) qui sont traitées habituellement comme des dépenses déductibles sur le plan fiscal d'une part, et qui sont composées de frais de main-d'oeuvre très spécialisée d'autre part. Il serait donc important de voir ce qui se fait ailleurs en Amérique du Nord à ce sujet (en commençant par l'Ontario) et si la situation est très différente, il faudra songer à des mesures appropriées.

---

(1) Incitation au congédiement et/ou à l'automatisation.

(2) Particulièrement pour les plus petites entreprises.

4.2.4.2 Fiscalité des individus

Encore une fois il nous est difficile de comparer la situation québécoise avec les régimes imposés aux individus ailleurs en Amérique du Nord mais, il faut reconnaître que la question est particulièrement importante en ce qui a trait aux activités de R & D. On a vu précédemment que les spécialistes des langues de programmation requis pour les activités de R & D constituaient une ressource rare à l'échelle mondiale, et que le défi des entreprises oeuvrant dans ce domaine était d'attirer de partout dans le monde et de conserver à leur emploi de tels spécialistes. Il s'agit en quelque sorte de vedettes, de Lafleur et de Gretsky du monde de l'informatique, pour qui un régime fiscal québécois moins avantageux pourrait les inciter à exercer leurs activités hors du Québec; et contrairement au monde sportif les clubs peuvent plus facilement suivre les joueurs.

À un échelon plus élevé, soit celui des sièges sociaux, la fiscalité des individus peut également jouer un rôle important. Bell Canada, dans son avis d'Assemblée Annuelle de 1981, prend la peine d'indiquer que pour un couple sans enfants l'écart entre le revenu net apres impôts d'un résident ontarien et celui d'un résident québécois va de $7,000 environ pour un salaire brut de $100,000, à plus de $33,000 pour un salaire brut de $600,000, (ce dernier montant correspond en gros au salaire des deux officiers supérieurs de Bell Canada).

Le point que nous voulons soulever ici touche la notion d'efficacité. Le coeur d'une grande corporation comme Bell Canada est peut être constitué de 20 à 25 individus dont le salaire moyen est, disons, de l'ordre de $150,000 annuellement; en adoptant une structure d'imposition qui serait identique à celle de l'Ontario, le Québec verrait ses recettes théoriquement diminuer

de $250,000 environ (25 employés x $10,000); nous disons théoriquement parce qu'en l'absence d'une telle mesure, de tels dirigeants sont incités à se localiser à l'extérieur du Québec et dans ce cas les recettes fiscales deviennent inférieures à ce qu'elles seraient avec des taux plus faibles et à la limite deviennent même égales à zéro. Les politiques actuelles en ce qui a trait à la taxation des individus risquent donc de ne satisfaire ni les critères d'équité et de justice (il n'y a plus de riches à taxer) ni les critères macro-économiques (absence au Québec d'individus exerçant un pouvoir décisionnel important).

4.2.4.3 Politiques linguistiques

Notre attitude à ce sujet est quelque peu différente de celle que nous pourrions avoir à propos de la fiscalité, en ce sens qu'en tant qu'économistes, nous ne sommes carrément pas habilités à en traiter. Toutefois, puisque Northern Télécom y a fait référence de façon explicite dans son rapport annuel de 1979, il nous semble nécessaire de s'y arrêter.

Dans ce rapport annuel de 1979, Northern Télécom argumentait qu'elle avait également des exigences linguistiques nécessaires à son bien être, sa survie même.

Ces exigences se traduisent en un Bill 101 technologique si l'on veut, qui fait que NTL doit recruter des employés pouvant s'addresser à des machines dans des langues que de telles machines comprennent soit le Fortran, Pascal, Cobol, Basic etc. Northern Télécom poursuivait en disant qu'une telle situation lui causait des problèmes en ce sens que les spécialistes familiers avec les langues des machines étaient d'origines ethniques multiples, et qu'en tant que chef d'orchestre ou maître de ballet, NTL devait pouvoir s'adresser à de tels spécialistes dans une langue commune, dont chacun maîtrise au moins les rudiments.

Si cet exposé par NTL de l'impact des politiques linguistiques du Québec est véridique (et ce n'est pas à nous d'en juger) il y a là à notre avis un sérieux problème compte tenu de l'importance que le Québec à attaché à ces questions et des mesures qui en ont découlé. Il faudra donc à notre avis s'addresser objectivement à cette question (y compris celle des écoles pour les enfants de tels spécialistes).

4.2.4.4 Autres politiques

D'autres politiques nous apparaissent également comme étant suffisamment importantes pour mériter une mention. On peut citer en tout premier lieu les politiques industrielles en général où le Québec doit en quelque sorte décider s'il doit fonder sa stratégie sur les nouvelles industries associées aux secteurs des télécommunications et de l'informatique ou sur des activités plus traditionnelles, associées notamment aux ressources naturelles; ce n'est pas que l'un et l'autre sont totalement incompatibles mais c'est que comte tenu des ressources limitées il faut faire des choix dont les conséquences se répercutent sur d'autres politiques telle que:

- l'éducation (formation accrue des spécialistes des langues de programmation);
- orientation des dépenses de recherche et développement, des mesures d'incitations vers les secteurs des télécommunications et de l'informatique.

4.2.5 Variables mutuellement dépendantes et spécifiques au secteur des télécommunications

4.2.5.1 Le scénario de développement au Québec

On a tenté de dresser au début de cette étude un scénario tendenciel du développement du secteur des télécommunications au Qué-

bec. Ce scénario a permis d'illustrer le fait que les services conventionnels offerts par la téléphonie ne constituaient qu'une petite partie du nouveau marché de l'information et que même dans les segments du marché reliés au transport de l'information, la téléphonie devra faire face à de nouveaux concurrents qui basent leur stratégie sur les satellites, les câbles coaxiaux et les terminaux intelligents.

Encore une fois sur le plan mondial, cette variable que constitue le scénario de développement est fortement influencée par les variables indépendantes sur lesquelles le Québec n'a aucun contrôle.

Toutefois, la façon dont le scénario se déroulera au Québec dépend fortement de la variable politiques et réglementation.

En terme très précis, un organisme tel que la Régie des Services Publics aurait théoriquement le pouvoir d'accorder à un Bell Québec le monopole en ce qui a trait à la fourniture de ces nouveaux services, qui touchent principalement la transmission des données et des images et les services des milieux d'affaires en général. Cela constitue d'après nous une possibilité réelle si par exemple la juridiction sur la cablodistribution continuait d'échapper au Québec. Une telle option améliorerait probablement la performance financière d'un Bell Québec mais malgré les taux de croissance élevés que connaissent de telles activités, leur poids relatif dans la structure des revenus d'un Bell Québec ne nous apparaît pas suffisant pour affecter de façon significative l'ensemble des revenus d'un Bell Québec.

Une telle éventualité, qui pourrait par exemple résulter du fait que l'on persiste à vouloir interfinancer les abonnés résidentiels au moyen des services d'affaires, est susceptible d'entraîner à notre avis des conséquences sérieuses sur le plan macro-économique; nous répétons encore une fois que si les entreprises

oeuvrant au Québec sont pénalisées en ce qui a trait aux caractéristiques et aux coûts des services de télécommuncation par rapport aux entreprises oeuvrant hors du Québec, c'est le développement économique du Québec et le niveau de vie des québécois que l'on met en jeu. Nous insistons sur le fait que les objectifs touchant la justice sociale et la redistribution des revenus peuvent être atteints par d'autres moyens que celui des prix des services de télécommunication.

4.2.5.2 La stratégie corporative de Bell Canada

Les nouveaux investissements que Bell Canada effectue à chaque année dans les filiales ont été, depuis les 5 ou 6 dernières années, quasi totalement dirigés vers Northern Télécom et RBH; la seule exception notable concerne les investissements que Bell Canada a effectué dans Télébec.

Pour ce qui est des compagnies affiliées telles que N.B. Tel et MT & T, Bell Canada n'y effectue aucun nouvel investissement, se contentant de percevoir des dividendes; la participation de Bell dans ces compagnies diminue donc lentement mais sûrement.

Le cas de Télé Direct d'autre part est spécial en ce sens que bien que Bell Canada n'y ait effectué qu'un investissement de $4 millions (1) la croissance rapide de Télé Direct a exigé le réinvestissement d'une part importante des bénéfices de cette société ainsi qu'un accroissement substantiel des emprunts.

Si l'on inclut finalement le secteur de la consultation il devient clair pour nous que toute la stratégie corporative de

---

(1) Par le biais de la société The Capital Telephone Company Ltd.

Bell Canada est fortement orientée vers les marchés concurrentiels et plus particulièrement vers les marchés étrangers.

Le groupe Bell Canada dans un tel contexte assume a notre avis un rôle fondamentalement différent de celui qu'il pouvait exercer il y a 10 ou 15 ans.

Si à cette époque la localisation de ses activités était largement déterminée par la présence du réseau, la localisation est maintenant fonction de son habilité a recruter et conserver à son emploi, les spécialistes dont Bell Canada à besoin. Ces activités essentielles à la croissance et à la prospérité de Bell Canada peuvent donc être localisées à n'importe quel endroit où les conditions sont favorables à la venue de tels spécialistes.

La stratégie de Bell Canada est donc à notre avis fortement influencée par les variables indépendantes soit:

- celles sur lesquelles le Québec n'exerce aucun contrôle (évolution technologique, situation aux U.S.A.);
- celles sur lesquelles le Québec exerce un certain contrôle mais qui ne sont pas spécifiques au secteur des télécommunications.

Les variables dépendantes et plus particulièrement la réglementation n'ont pas perdu tout leur pouvoir mais 'le bâton' dont dispose l'État et l'organisme de réglementation a été réduit à des proportions qui sont à notre avis déjà modestes et qui continueront de décroître.

4.2.5.3 Politiques des télécommunications et réglementation

Il nous semble nécessaire d'aborder trois questions fondamentales à ce niveau soit:

- La réglementation de l'ensemble des entreprises de téléphone oeuvrant au Québec est-elle suffisante pour assurer un développement intégré des télécommunications?

- Un Bell Québec devrait-il posséder un intérêt dans les filiales et compagnies associées de Bell Canada et si oui quelle devraient être l'ampleur de cet intérêt?

- L'intégration verticale et plus spécifiquement la relation entre Bell Canada et Northern Télécom est elle bénéfique pour le Québec et devrait-elle être maintenue sous un Bell Québec?

a) La réglementation du téléphone est-elle suffisante?

La réponse à cette question dépend à notre avis de la perception que l'on peut se faire du scénario de développement des télécommunications au Québec. À l'échelle mondiale, nous avons déjà déterminé que de nouveaux concurrents sont déjà apparus, concurrents qui basent leur stratégie sur les satellites, les câbles coaxieux et les terminaux intelligents.

Dans un tel contexte il est dont clair pour nous que l'élaboration de politiques, et de la réglementation qui en découle, pour les seules entreprises de téléphone ne suffisent pas à assurer un développement intégré des télécommunications au Québec. Sous les conditions les plus favorables il faudrait donc par conséquent que la juridiction du Québec s'applique également à la cablodistribution, mais compte tenu de la présence des satellites, tant canadiens qu'américains, cette juridiction ne pourrait s'exercer en vase clos; les politiques du Québec et celles du gouvernement canadien devraient donc continuer à être coordonnées, encore une fois si l'on veut maximiser l'impact macro-économique résultant du développement du secteur.

b) Ampleur de la participation d'un Bell Québec dans les filiales

On a tenté précédemment d'examiner les conséquences financières de toutes les options possibles (de 0% à 100%); nous avons conclu à ce moment que sous toutes les hypothèses, l'incidence financière des filiales et compagnies associées est relativement faible.

La question en second lieu devrait être évaluée par rapport à la situation présente, par rapport à ce que l'on pourrait appeler l'envers de la médaille; il n'y a pas de Bell Ontario à l'heure actuelle et pourtant c'est cette province qui, grâce à la présence de RBN, hérite de la plus forte proportion de l'impact macro-économique.

On doit donc reconnaître qu'un impact macro-économique important peut être atteint même sans participation directe.

Enfin, pour éviter des conséquences fiscales négatives (impôt sur le gain de capital) la participation d'un Bell Québec dans les filiales impliquerait un transfert des actions des filiales au coût d'acquisition. Cela, en soi, susciterait une vive opposition au niveau de la variable stratégie corporative de Bell Canada, et principalement en ce qui a trait à Northern Télécom, compte tenu de l'importance que Bell Canada y attache et de l'écart entre le coût des placements et la valeur au marché.

c) L'intégration verticale est-elle bénéfique pour le Québec?

Nous avons établi précédemment dans cette étude un constat passablement inquiétant en ce qui a trait aux activités de Northern Télécom au Québec; celles-ci en résumé sont marquées par la faiblesse des activités de R & D, par la prépondérance d'activités que Northern Télécom elle-même avoue être appelées à dispa-

raître (analogique au profit du numérique). Les tendances des 5 ou 6 dernières années doivent absolument être renversées à notre avis.

Dans ce contexte la réglementation provinciale d'un Bell Québec pourrait théoriquement exercer un rôle de persuation mais il ne faut pas en exagérer l'ampleur et la portée; les revenus de NTL en 1980 seraient près de 2,5 fois supérieurs à ceux d'un Bell Québec et l'écart va en s'accroissant; à l'horizon 85 les ventes de NTL à un Bell Québec ne dépasseraient guère 6% à 8% des ventes totales de NTL; ce n'est pas négligeable mais ce n'est pas suffisant en soi pour 'réorienter' NTL.

Pour ce qui est de remettre en question la relation Bell Québec/ Northern Télécom on doit s'interroger sur les causes de la détérioration des relations entre le Québec et NTL. Compte tenu, du succès prodigieux de cette firme, du fait qu'elle est née chez nous, qu'elle est contrôlée par Bell Canada, également née chez nous le Québec aurait-il des chances raisonnables de recréer une entreprise semblable? Y a-t-il des variables, autres que la simple absence d'une juridiction sur les activités de Bell au Québec, qui sont à l'origine de cette détérioration des relations entre le Québec et NTL? Les même variables constitueraient-elles un obstacle important au développement harmonieux des relations entre un Bell Québec et une autre entreprise manufacturière et aux impacts macro-économiques qui en découlent?

4.2.6 La stratégie

La stratégie du Québec devrait donc être axée sur une évaluation objective des variables dont nous avons tenté de traiter dans ce dernier chapitre. Une telle stratégie devrait d'après nous comporter les étapes suivantes:

a) Jugement sur les variables indépendantes telles que l'évolution technologique et la situation aux U.S.A, variables sur lesquelles le Québec n'exerce aucun contrôle. Définition précise des aspects purement québécois du problème et élaboration de politiques visant l'ensemble du secteur, incluant mais ne se limitant pas à la téléphonie.

b) Évaluation réaliste des variables indépendantes sur lesquelles le Québec exerce un contrôle mais qui ne sont pas spécifiques au secteur des télécommunications. Définition de mesures appropriées qui suppriment les goulots d'étranglement, les obstacles qui font que tout le reste ne peut se matérialiser peu importe les options retenues. Définition des impacts de telles mesures sur l'ensemble de l'économie québécoise, sur les autres objectifs que le Québec est susceptible de vouloir poursuivre.

c) En fonction des étapes précédentes, définition du statut des variables mutuellement dépendantes en fonction de l'objectif visé qui est la maximisation de l'impact macro-économique. Définition d'un cadre réglementaire résolument orienté sur le futur, adapté au scénario de développement que l'on voudrait voir se développer au Québec, et qui reconnaît explicitement le fait que la structure corporative de Bell Canada est fortement influencée par des variables indépendantes.